

ÚGY HATNI A DÖNTÉSHOZÁSRA, HOGY AZ NYER-NYER EGYÜTTMŰKÖDÉSEL ZÁRULJON

A CSO Insights 2011-es kutatása alapján 6 értékesítési prezentációból mindössze egyetlen esetben kötődik 50% fölötti eséllyel tényleges üzlet. Úgy látjuk, hogy az értékesítők – még az igazán profik is – két fő okból veszítenek el egy üzletet:

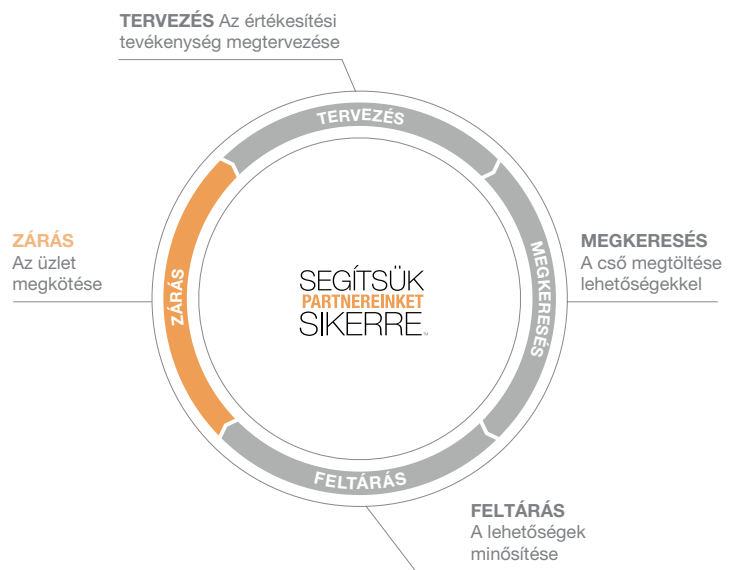
1. Számos prezentáció már annak megtartása előtt is veszett ügy. Az értékesítők a prezentációt legtöbbször az értékesítési ciklus megkezdésére és nem annak lezárására használják.

2. Ezek a prezentációk tele vannak információval, de kevés döntési pontot tartalmaznak. Az ügyfelek a végén a legtöbbször ennyit mondanak: „Köszönjük, meggondoljuk”, vagy „Át tudná nekünk küldeni a prezentáció diáit?”. De semmilyen döntés nem születik.

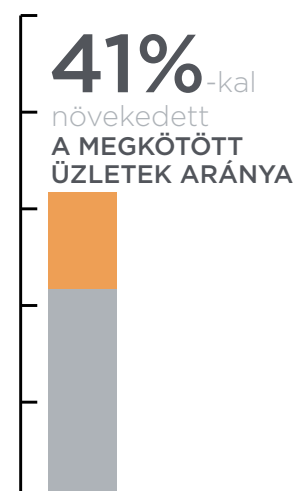
A *Segítségünk Partnereinket Sikerre: Zárás – Az üzlet megkötése* program elvégzésével az értékesítő képessé válik eredményesen bemutatni azt, hogy az általa kínált szolgáltatás hogyan segíti az ügyfelet céljai elérésében. Ebben a modulban a résztvevők megtanulják, hogyan tudják az üzletet a lehető legtöbb esetben valóban meg is kötni – méghozzá a profi értékesítők tudásának elsajátításával, akik:

- A nyer-nyer együttműködés szándékával értékesítenek.
- Minden ügyfélalákozó alkalmával megteremtik a kedvező döntéshozatalhoz szükséges feltételeket.
- Az időt arra használják, hogy párbeszédet folytassanak az ügyféllel arról, hogy milyen döntések szolgálják leginkább az érdekeit ahelyett, hogy csupán prezentálnának.
- Egyszerű és megbízható folyamat alkalmazásával segítik elő a kedvező döntés meghozatalát.

AMIT ÍGÉRÜNK: Ön és értékesítési csapata a 12 hetes gyakorlás során elsajátítja a kiemelkedően eredményes értékesítők gondolkodásmódját, készségeit és eszközeit elsajátítva jelentősen jobbra válik az üzletek tényleges megkötésében.



KORÁBBI ÜGYFELEINK VISSZAJELZÉSEI ALAPJÁN:



54 millió \$
plusz árbevétel
...és ez még nem minden!

TEMATIKAI EGYSÉG

TANULÁSI CÉLKITŰZÉSEK

A ZÁRÁSI FÁZIS

- Tudatosan úgy alakítani minden ügyfélalálkozót, hogy az előremozdítsa és támogassa az ügyfél döntéshozatali folyamatát.
- Elkezdni azon döntések kiválasztását, melyek a végső üzleti döntés meghozatalához vezetnek.

AZONOSÍTUK BE A MEGCÉLZOTT DÖNTÉST!

- Meghatározni azt a kulcsfontosságú döntést, amit az ügyfélnek szükséges meghoznia a találkozó végén.
- Biztosítani azt, hogy olyan kiváló döntés szülessen, mely az ügyfél javát szolgálja, és tudatosítani, hogy a „nem” is elfogadható válasz.

HASSUNK AZ ÜGYFÉL KULCSMEGGYŐZŐDÉSEIRE!™

- Az ügyfél elégedettsége érdekében megmutatni neki, hogy a kulcsmeggyőződései érvényesülni fognak.
- Köztes ellenőrzőpontokat kialakítani, amelyek hozzájárulnak a célnak megfelelő döntés meghozatalához.

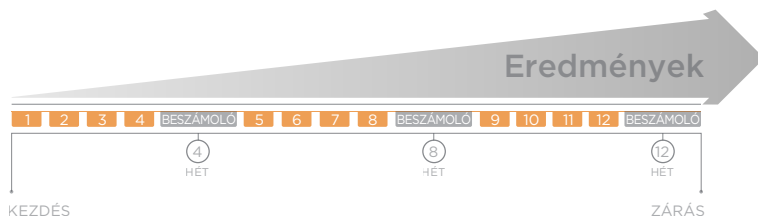
KEZELJÜK AZ ELLENVETÉSEKET!

- Az ellenvetésekre nem fenyegetésként, hanem lehetőségként tekinteni.
- Kiszámítható, 3 elemű megközelítést alkalmazni az ellenvetések feloldására.

KÉSZÍTSÜK ELŐ A KÖRÜLMÉNYEKET A LEGJOBB DÖNTÉS MEGHOZATALÁHOZ!

- Megfelelő döntéshozatalt támogató tervet kidolgozni minden egyes ügyfélalálkozó előtt.
- A nyer-nyer együttműködés elérésére összpontosítani.
- Felkészülni a hatásos nyitásra és zárásra minden egyes ügyfélalálkozó előtt.

12 HETES GYAKORLÓKÖNYV



- A résztvevők a 12 hét során minden héten bevezetnek egy-egy, a tréningen tanult alapelvet, melyet mélyebb szinten gyakorolnak és alkalmaznak.
- A résztvevők előre egyeztetett módon számolnak be haladásukról egymásnak és vezetőjüknek.

RÉSZTVEVŐI CSOMAG



- Résztvevői munkafüzet
- 12 hetes gyakorlókönyv
- Videók és tervezőeszközök
- Gyakorlókártyák